第一图书网, tushu007.com

<<职场里的那些事儿>>

图书基本信息

书名：<<职场里的那些事儿>>

13位ISBN编号：9787807670698

10位ISBN编号：780767069X

出版时间：2008-11

出版时间：山西经济出版社

作者：苏浅

页数：241

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

第一图书网, tushu007.com

<<职场里的那些事儿>>

内容概要

每个职场人类都会迫切地寻求认同，需要成绩和战果来证明自己。
但职场中，难免会有一些被打压和挫折的时光，即使带着黑色的气息，却能让人明白它在生命中的价值。
　它粗暴地推开你，让你去寻找新的领域，并让你在新的领域里获得小小成绩；或是让你咬紧牙，撑下去，将经历转化成可贵的行业经验。
其实，它并没有让你浪费更多的时间。
或许这一块田地里的渣滓，是另一片天空中的福星。

第一图书网, tushu007.com

作者简介

苏浅，81年出生，江苏南通人，毕业于复旦大学新闻系，现居上海。

<<职场里的那些事儿>>

书籍目录

我们像卖白菜一样卖豪宅（地产经纪）我在法国应聘欧莱雅（品牌推广）求职动物应聘空姐（空姐）在国外当货郎（自由销售）Office友情戛然而止（市场经理）星空下以仰望的姿态前行（导演）请你一直做独孤求败（广告公司资深设计）是在混娱乐圈，还是在钻火圈（编剧）张柏芝的脾气也臭过（房产策划）新鲜DJ初长成（电台DJ）从联想到东芝到三星（销售主管）对不起，我是卧底（IT产品专卖员）坏老板也是一所好学校（平面广告设计）策划编辑人生（编辑）可惜她偏偏是颗铜豌豆（外企员工）外企高管的成功守则（企业高管）办公室拒绝爱情事件（高级白领）贵族也穿十块钱三条的底裤（产品经理）从月薪300元到15000元（业务员）市场江湖勇者胜（营销总监）那些人教给我的事（电信员工）我的公务员考试经历（省公务员）试用期草草收场（软件开发）新闻部里的铿锵七人行（记者）新手当班，记郁闷的5种形态（杂志编辑）其实我是个卖票的（航空公司售票员）十里职场，深深寂寞（策划）要哭，请去洗手间（会计）职场宝典 16个经典面试问题回答思路 八年职场，九条经验 翻开求职第一页 面试官对应届毕业生谈招聘 应届大学毕业生面试应答 巧答尴尬提问 外企面试技巧 面试前做好四件事 外企面试常问问题 项目经理的角色扮演 职场3大不能承受之痛 资深HR谈经历

章节摘录

●三年后你们就可以买下一套本城核心地段的房子！
这是2004年，房地产业正风生水起，走到哪里都能听见有人在谈论一路飙红的楼市。
房地产就像一块诱惑的巨大蛋糕，人人都想分而食之。
拿到吉家地产的Offer时，我差点没在宿舍里激动得跳起来。
谁都知道吉家地产是全城最大的房产公司，光分店就有55家，而每天二手房和租赁房屋的成交率更是高达90%！
传闻有个师姐进去工作不到两年就买了房子，而同时期的其他同学却连存款都还只是奢望！
第一天的培训课上，我一丝不苟地做笔记，同进来的一共13个伙伴，是主管从150个应聘者中精心挑选出来的，主管语气激昂地用马克笔在白板上给我们画提成图：假设每个人一个月做成三笔业务，而每笔业务的提成是3%，那么第一个月你们可能拿到的提成是卖出去房子的10%，按照阶梯倍数提成法，第二个月你们拿到的提成就会是20%，第三个月则是30%……以此类推，只要好好努力，三年后你们每个人都会拥有一套位于本城核心地段属于自己的房子！
望着白板上那个令人震惊的数字和结果，我的嘴巴都快合不拢了。
而我身后的窗外正矗立着一栋栋高楼大厦，它们无一不造型时尚价格昂贵，它们仿佛是这个城市最意象的符号，冰冷又高傲地等待人们来征服，或者被征服。
这是房地产暴利的时代，可我只是想赚到一套属于自己的房子。
这个要求，应该不是很难。
培训一个星期后，13个人又被淘汰了8个，最后一天培训结束时，主管长长地出了一口气，他微笑着对最后剩下来的5个人说：“恭喜你们顺利过关，欢迎进入淘金地！
”●态度若十二分认真，说不定就会为自已争取到哪怕只有1%的可能．大学四年的最佳辩手，三年演讲比赛一等奖，我对自己有足够的信心。
卖房子嘛，不过是动嘴皮比耐力，对我来说这简直太小儿科了。
我甚至暗下决心，一定要成为5个人中第一个签下单子的人，让主管看看我的实力！
那年冬天，如果你不幸也生活在逼仄阴冷的B城，不知你是否看到过一个女孩总是穿梭在各大楼盘或小区里端着一个笔记本仰着头数楼层，那姑娘的姿势挺傻，还因为仰头太久扭伤了脖子，而呆呆地坐在小区干枯的树下看了一个小时的流云。
熟悉公司名录下所有楼盘的情况是新人售房第一课。
虽然A楼和B楼在记事本上看起来只是两个名词，但很有可能地理位置却是白天和夜晚。
我穿着公司体面的制服和高跟鞋：脚后跟贴了三张创可贴却还是疼得钻心。
但我干劲十足，并不觉得累，每日上下班我都在大脑里构思着如何开单拿到第一笔提成。
我也知道开始很多人打电话或者看房子都只是试探而已，但态度若十二分认真，说不定就会化无为有，为自己争取到哪怕只有1%的司能。
可客户们似乎总是比我想象的要挑剔。
东城的那套房够大，王小姐却嫌价位不合适；朝阳的房子物美价廉，李先生又觉得远了；西城的房子不远不近，陈太太表示要货比三家才放心。
回访电话里，每个人都好像诚意十足，但每个答案都模棱两可。
零下三度的隆冬，我坐公交车从城市的西边跑到东边带客户看房子，客户看完房子点点头，礼貌又客气地和我道别，再打电话却无人接听。
一个月后，同来的5人中已有两人签成第一笔单子，主管在例会上大大夸奖了两人一番，顺带着，含沙射影地指出，公司不需要视觉价值的花瓶，希望所有员工不要光简历上写得好看，要让公司看到你的实际价值！
●其实我们图的，不就是一个能够装下自己喜怒哀乐的房子吗？
我委屈极了，一个人跑到厕所偷偷地大哭了一场。
扪心自问，我不努力不认真吗？
我没能力吗？

可我怎么就成了那只徒有视觉价值，而没有实际价值的花瓶呢？
我不服气，比以往还要拼命卖力。
第二个月，在耐心回答了128个电话，带客户看了19个房子后，终于有人看上我推荐的房子。
三室一厅，位于三环，13000一平米的老房子，刚刚精装修过，我向他担保，根本不可能有第二家地产公司再开出这样比市价还要低3000元的价格来。
签约定在周末，周围好几个同事知道我快“开单999纷纷恭喜我，其中一个老员工拍着我的肩膀说：“小吴你还真走运啊！
听说那幢楼半年后就要拆了，所以一直是公司的滞销货，没想到竟被你误打误撞地卖了！
”我的头脑“嗡”的一声，血液全涌上头！
怪不得公司开这样低的价格，原来是有这层猫腻在其中！

<<职场里的那些事儿>>

编辑推荐

《职场里的那些事儿》是最引人入胜的职场经历故事，最独门劲爆的人际交往之道，书内附赠职场宝典知名企业总裁、资深的HR指导面试要点，倾谈升职秘诀。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com